

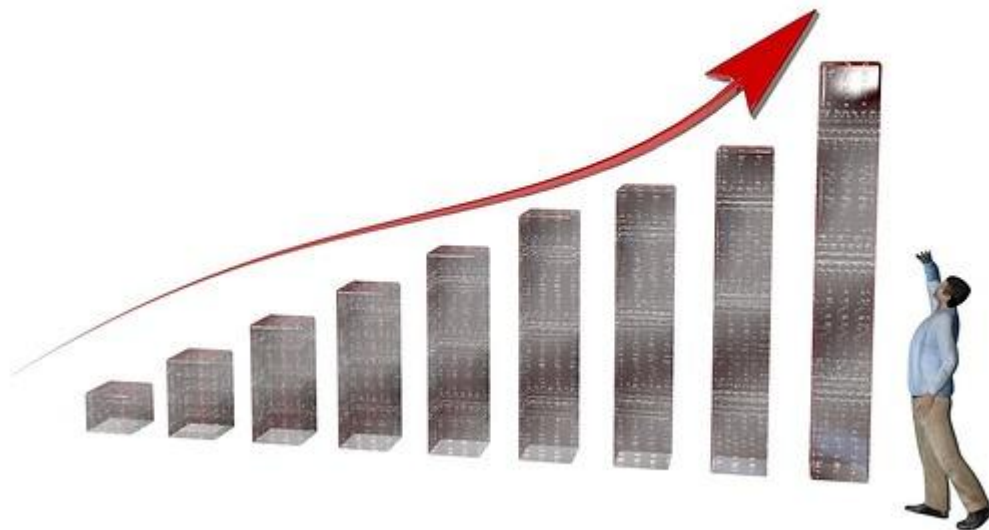
Презентация по дисциплине «мсфо» на  
тему «Выручка по договорам с  
покупателями» раскрытие информации

Выполнила: сарыбай.м

Группа: финанс 16-2

Проверила: Макишева.ж.а

При оценке финансового состояния организации выручка, наряду с чистой прибылью, является важнейшей статьёй финансовой отчетности. При этом чистая прибыль не может быть определена без оценки выручки, которая, как правило, представляет собой наиболее значительную статью отчета о совокупном доходе. Инвесторы и другие пользователи финансовой отчетности при анализе финансового состояния организации в первую очередь оценивают величину и состав выручки, признанной в текущем отчетном периоде, в том числе по сравнению с предыдущим отчетным периодом, а также с выручкой иных сопоставимых организаций.



28 мая 2014 года Совет по МСФО в результате совместной работы с Советом по стандартам финансового учета США, которая длилась около 6 лет, выпустил новый стандарт о выручке - МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (далее - МСФО 15).





Ключевой принцип нового стандарта: организация (которая в контексте МСФО 15 является *продавцом* товаров или услуг) признает выручку как *отображение передачи обещанных покупателю в соответствии с условиями договора товаров и услуг* в сумме, соответствующей вознаграждению, *на которое она имеет право и которое ожидает получить* в обмен на эти товары и услуги.

По сравнению с предыдущими МСФО, регламентирующими признание выручки, произошло изменение подхода к концепции дохода (*performancereporting*) на концепцию изменения *активов/обязательств* (*positionalreporting*).

У продавца товара или услуги после заключения договора с покупателем может возникать договорной актив.

Договорной актив - это право организации на вознаграждение в обмен на товары или услуги, переданные покупателю, которое обусловлено причиной иной, чем течение времени (например, будущим исполнением организацией обязательств по договору).

Выручка - это доход (income), возникающий от обычной деятельности организации. Доход представляет собой увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не связанному с взносами участников капитала.

Покупатель - это контрагент, заключивший с организацией договор на приобретение товаров или услуг, которые являются результатом обычной деятельности организации, в обмен на вознаграждение. Сторона по договору не является покупателем в контексте МСФО 15, если его условиями предусмотрено участие сторон в деятельности или процессе, в результате которого стороны разделяют риски и преимущества (например, разработка или развитие актива или соглашение о сотрудничестве).



- ▶ ВОПРОСЫ СТУДЕНТАМ:
- ▶ 1. В каком году был принят «МСФО 15»?
- ▶ 2. Что такое договорный актив?
- ▶ 3. Что такое выручка?
- ▶ 4. Дайте определение «Покупатель»?



**Спасибо за  
внимание!**